

# 廣增業務菁英 MDRT 品牌加乘 永達保經 西進有成 大放異彩

文／公關部



**在**競爭激烈的壽險市場中，成立於二〇〇一年的永達保險經紀人

公司，一向致力成為一個對在地、對環境及社會友善的企業，以退休理財保險規劃為強項，推動以客戶需求為導向的關懷服務，為客戶完成幸福退休的夢想，進而獲得客戶高度支持信賴。吳文永董事長表示：「經營保險事業，必需有高度的社會責任，包括對客戶不變的責任和承諾，永達夥伴都肩負照顧每個家庭和關懷客戶的使命。」

## 廣增高手 發展未來

永達保經實收資本額新台幣九．八二億元，公司實施嚴謹的個人資料保護措施、內控內稽制度，並落實以保戶需求為導向的專業服務，讓永達保經於二〇一七年再度創下亮眼佳績：新契約保費收入達新台幣二十三億元（不含躉繳），累積有效

契約保費達新台幣三三〇億元，營業收入達二〇．八三億元，當年度百萬圓桌(MDRT)會員達成人數一二二二位，主管人數共一六四〇人，十三個月保單繼續率更傲視同業高達九七．八二％。二〇一七年台灣壽險業，僅有十一家公司入圍MDRT會員排名前一百名，永達成為保經業唯一入榜之公司。在激戰的保險市場中不但業績逆勢成長，永達轉投資之永達理保經，更於對岸站穩腳步、大幅成長，能有如此的榮耀，證明永達培育菁英與長期推動退休理財保險規劃的市場策略奏效。

展望二〇一八年，吳文永董事長表示：「永達保經新契約保費收入目標新台幣二十八億元（不含躉繳）、營業收入新台幣二十三億元、十三個月保單繼續率九七％、主管人力一八〇〇人及二五〇位MDRT。」

永達西進有成，陳慶鴻總經理表示：

「二〇一八年更將廣增業務高手，啟動為期三年的徵才專案，只要在永達登錄，達成業務處經理，通過二年的觀察評估期，就可獲得現金獎勵五〇萬元；達成業務協理，通過二年的觀察評估期，就可獲得現金獎勵一〇〇萬元；達成業務副總，通過二年的觀察評估期，就可獲得現金獎勵一五〇萬元；業務高手若能連連達成，現金獎勵將高達三〇〇萬元。」永達擁有複製成功的平台、完善的業務制度，讓業務們能專注於組織開拓及業績發展，希望透過徵才專案，廣邀業務高手加入永達行列。

## 西進有成 站穩市場

由永達轉投資且持股達二四．九％的大陸永達理保經成立至二〇一八年屆滿七年，延續永達保經的經營策略，永達理保經同樣以增額終身壽險為主打商品，二〇一七年新契約保費收入



永達吳文永董事長（左）、陳慶鴻總經理（右）為 2018 年立下發展目標，力挺徵才專案，擴大業務發展。

達人民幣十七·八億元，主管人力達六〇〇五人，百萬圓桌(MDT)會員人數已完成一二四七位，十三個月繼續率達九六%。永達理呈現快速成長，目前於對岸設有十五家分公司及四〇個營業據點，分別位於北京、天津、山東濟南、山東青島、河南、江蘇、蘇州、上海、杭州、寧波、四川、湖北、福建、廣州、深圳，二〇一八年將增設陝西西安、湖南長沙分公司。

永達西進策略奏效，在於複製成功的平台及MDT導師制的雙效加乘。吳文永董事長指出，為了深耕品牌經營，永達有一套導師制度，先在台灣培養具備MDT會員資格的業務主管，再派往大陸指導當地新進業務員，十二位MDT台籍幹部一組的團體戰，發揮很大作用。

挾著MDT品牌優勢及人才西進，二〇一八年大陸永達理新契約保費收入可望大幅成長到人民幣四十五億元、營業收入三十六億元、十三個月保單繼續率九六·五%、主管人力一三五〇〇人及三千位MDT，分公司拓展為十七家及六〇個營業據點。

### 關懷社會 穩健經營

永達保經已屆滿十七年，始終秉持保險專業、誠信、執著與善心持續回饋社會，不僅延伸保險業互助的宗旨，更落實MDT全人關懷的理念。現在全台灣面臨最大的課題就是人口老化的問題，吳文永董事長也鼓勵永達人再接再厲，繼續捐薪水的一%，多著墨公益活動，未來，永達將繼續為社會付出愛心，投入長期照顧的希望工程，協助政府共同來解決人口老化所面臨的窘境，推動老人生活照顧的社會工程。